

PENGARUH TINGKAT PENJUALAN PIZZA TERHADAP GAJI KARYAWAN BAGIAN PENJUALAN PADA PIZZA HUT INDONESIA CABANG TEGAL

Hesti Widiyanti

Abstrak

Pizza HUT Indonesia Cabang Tegal merupakan perusahaan waralaba makanan internasional yang memproduksi pizza. Letak perusahaan ini ada di kota Tegal, tepatnya di jalan Mayjen Sutoyo No.70 Tegal. Dalam melakukan usahanya pizza HUT indonesia cabang tegal memperkerjakan karyawannya dalam berbagai tingkat pendidikan mulai dari SMA hingga perguruan tinggi.

Sistem pengupahan yang di berlakukan perusahaan terhadap karyawannya adalah sistem gaji pokok di tambah dengan tunjangan. Sistem penggajian yang di terapkan untuk tim penjualan berbedaa dengan dengan sistem penggajian untuk karyawan lain , yaitu selain menerima gaji pokok dan tunjangan , mereka juga di beri bonus tambahan sesuai dengan prestasi penjualan yang mereka lakukan . semakin tinggi prestasi penjualan , semakin besar gaji yang mereka terima. Teknik pengumpulan data yang di gunakan adalah observasi dan wawancara.Sedangkan teknis analisis data yang di gunakan adalah Analisis Regresi Sederhana. Hasil perhitungan dengan analisis regresi melalui pengujian Uji t diperoleh nilai t hitung sebesar 5,484 sedangkan pada t tabel sbesar 2,228 dengan kata lain $t_{hitung} > t_{tabel}$, yang berarti hipotesis penelitian (H_0) di tolak dan H_1 di terima yaitu penjualan di Pizza HUT Indonesia Cabang Tegal.

Saran dalam penelitian ini Pizza HUT Indonesia Cabang Tegal perlu mengkaji lebih dalam mengenai strategi penjualan agar dapat memaksimalkan keuntungan perusahaan.

Kata Kunci : Penjualan, Perusahaan Warabala, Tunjangan, Penggajian, Dan Bonus

PENDAHULUAN

Perkembangan suatu produk sangat bergantung pada peran seorang penjual. Meskipun sistem perusahaan sudah dilengkapi komputer serba otomatis tidak akan ada artinya bila tidak diimbangi keahlian penjual dalam menjual produk.

Seorang penjual berfungsi berbagai sumber informasi karena berhubungan langsung dengan pelanggan dan mengetahui dengan pasti keinginan pelanggan. Bukan hanya unsur *marketing*, seorang penjual juga harus dilibatkan untuk memberi saran tentang pengembangan dan rasa produk.

Perusahaan menggunakan berbagai macam strategi untuk meningkatkan kinerja penjual, salah satunya adalah dengan memberikan bonus penjualan diluar gaji tetap. Dengan semakin banyaknya penjualan yang dicapai oleh bagian penjualan maka diharapkan target omset yang telah ditetapkan perusahaan dapat tercapai.

Di kota Tegal sendiri banyak sekali perusahaan yang dalam kesehariannya (Jusup, 2003 : 17). Perusahaan biasanya memasang strategi dengan menempatkan tenaga penjual (*pramusaji*) di restoran guna memaksimalkan penjualan dengan pemberian bonus atau insentif khusus bagi mereka yang mampu mencapai omset yang telah ditetapkan oleh masing – masing perusahaan.

Berorientasi pada penjualan dan laba. Bagi perusahaan dagang yang kegiatan utamanya membeli dan menjual, maka penjual merupakan unsur paling aktif karena sumber penghasilan utama bagi perusahaan adalah penjualan barang dagang (Zaky Baridwan, 2004 : 108) dan salah satu cara yang digunakan oleh perusahaan untuk melangsungkan kegiatan usahanya agar berjalan dengan baik adalah dengan mengupayakan laba yang optimal (Al Haryano Jusup 2003 :17). Perusahaan biasanya memasang strategi dengan menempatkan tenaga penjualan (*pramusaji*) di restoran guna memaksimalkan

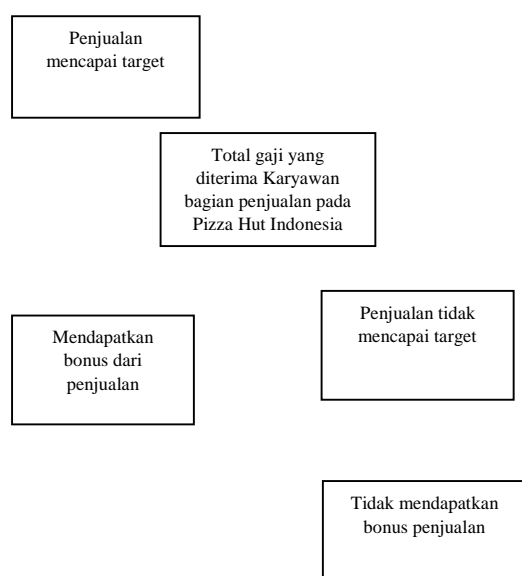
penjualan dengan pemberian bonus atau insentif khusus bagi mereka yang mampu mencapai omset yang telah ditetapkan oleh masing – masing perusahaan.

Ukuran keberhasilan pada dasarnya dapat dilihat dari bagaimana manajemen menghasilkan suatu informasi yang baik untuk pihak internal maupun eksternal. Informasi yang dihasilkan berasal dari adanya omset penjualan. Maju mundurnya suatu perusahaan dapat dilihat dari banyaknya penjualan yang dihasilkan perusahaan tersebut. Apabila pencapaian omset dalam perusahaan tersebut sedikit atau menurun maka hal tersebut menunjukkan bahwa perusahaan tersebut mengalami kemunduran, dan sebaliknya apabila omset penjualan pada perusahaan tersebut banyak atau naik maka dikatakan perusahaan tersebut mengalami kemajuan atau naik. Hal tersebut diatas juga mempengaruhi besar kecilnya pendapatan atau gaji karyawan pada perusahaan tersebut.

Pizza Hut Indonesia Cabang Tegal merupakan perusahaan waralaba makanan internasional yang memproduksi pizza. Letak perusahaan ini ada di kota Tegal, tepatnya di jalan Mayjen Sutoyo No.70 didikan mulai dari SMA hingga perguruan tinggi. Sistem pengupahan yang diberlakukan perusahaan terhadap karyawannya adalah gaji pokok ditambah beberapa tunjangan, antara lain tunjangan

kesehatan, tunjangan rekreasi setiap satu tahu sekali dan tunjangan hari raya pada setiap hari raya. Besar gaji yang diterima karyawan dipengaruhi oleh lama kerja karyawan pada perusahaan dan prestasi kerjanya. Khusus untuk bagian penjualan, perusahaan mempunyai tim bagian penjualan berjumlah 20 orang karyawan, yang dipimpin oleh seorang manager. Sistem penggajian yang diterapkan untuk tim penjualan ini berbeda dengan sistem penggajian untuk karyawan lain, yaitu selain menerima gaji pokok dan tunjangan, mereka juga diberi bonus tambahan sesuai dengan prestasi penjualan yang mereka lakukan. Semakin tinggi prestasi penjualan, semakin besar gaji yang mereka terima.

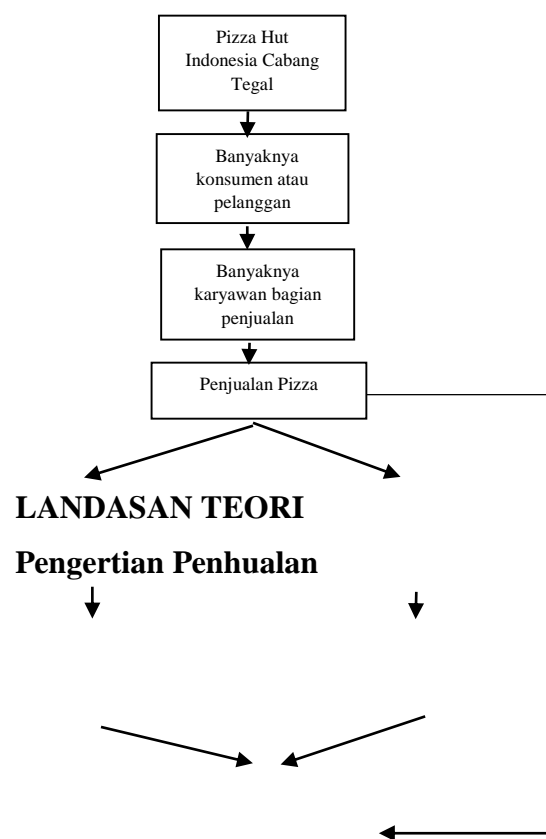
Dalam melakukan usahanya Pizza Hut Indonesia Cabang Tegal mempekerjakan karyawannya dalam berbagai tingkat pendidikan mulai dari



SMA hingga perguruan tinggi. Sistem

pengupahan yang diberlakukan perusahaan terhadap karyawannya adalah sistem gaji pokok ditambah beberapa tunjangan, antara lain tunjangan kesehatan, tunjangan rekreasi setiap satu tahu sekali dan tunjangan hari raya pada setiap hari raya. Besar gaji yang diterima karyawan dipengaruhi oleh lama kerja karyawan pada perusahaan dan prestasi kerjanya. Khusus untuk bagian penjualan, perusahaan mempunyai tim bagian penjualan berjumlah 20 orang karyawan, yang dipimpin oleh seorang manager. Sistem penggajian yang diterapkan untuk tim penjualan ini berbeda dengan sistem penggajian untuk karyawan lain, yaitu selain menerima gaji pokok dan tunjangan, mereka juga diberi bonus tambahan sesuai dengan prestasi penjualan yang mereka lakukan. Semakin tinggi prestasi penjualan, semakin besar gaji yang mereka terima.

Kerangka Berpikir



Menurut Baridwan (2001:109), “Penjualan adalah kegiatan sejak diterimanya pesanan dari pembeli, pengiriman barang, pembelian faktir, dan pencatatan penjualan”.

Menurut Kotler (2006:11), “Penjualan merupakan sebuah proses dimana kebutuhan pembeli dan kebutuhan penjual dipenuhi melalui pertukaran informasi dan kepentingan”.

Menurut Marwan (2004:197), “Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana – rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba”.

Penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan, karena dari penjualan dapat diperoleh laba serta suatu usaha memikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui hasil produk yang dihasilkan.

Pengertian Gaji dan Kompensasi

Menurut Niswonger (2000:446), “Gaji biasanya digunakan untuk pembayaran atau jasa manajerial, administratif atau jasa – jasa yang sama”. Tarif gaji biasanya diekspresikan dalam periode bulanan. Istilah upah (pekerja kasar), baik yang terdidik maupun tidak terdidik. Tarif upah biasanya diekspresikan secara mingguan atau perjam.

Menurut Mulyadi (2001:373), “Gaji umumnya merupakan pembayaran atas

penyerahan jasa yang dilakukan oleh karyawan pelaksana (bruh)”. Pada umumnya gaji dibayarkan secara tetap perbulan, sedangkan upah dibayarkan berdasarkan hari kerja, jam kerja atau jumlah produk yang dihasilkan.

Dari pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa gaji merupakan balas jasa yang diberikan kepada karyawan yang mempunyai ikatan kuat secara berkala berdasarkan ketentuan yang berlaku di perusahaan dan sifatnya tetap. Sedangkan upah merupakan balas jasa yang diberikan kepada karyawan yang ikatan kerjanya kurang kuat berdasarkan waktu kerja setiap jam, setiap hari, setiap minggu atau jumlah produk yang dihasilkan.

Menurut Handoko (2001:109), “Kompensasi adalah pemberian kepada karyawan dengan pembayaran finansial sebagai balas jasa untuk pekerjaan yang dilaksanakan dan sebagai motivator untuk pelaksanaan kegiatan diwaktu yang akan datang”.

Kompensasi diberikan perusahaan kepada para pekerja merupakan salah satu faktor penting yang perlu diperhatikan pimpinan demi kelancaran jalannya perusahaan. Kompensasi yang layak merupakan pendorong bagi karyawan supaya bekerja lebih giat serta lebih bertanggung jawab dalam melaksanakan pekerjaan yang diberikan perusahaan kepadanya. Jadi dapat dikatakan

kompensasi akan mempengaruhi kinerja karyawan.

Menurut Purnomo (2000:189), "Upah adalah jumlah keseluruhan yang diterapkan sebagai pengganti jasa yang telah dikeluarkan oleh tenaga kerja meliputi masa atau syarat – syarat tertentu". Jika upah diperhitungkan meliputi masa seminggu, dinamakan upah harian. Upah yang dihitung berdasarkan kesatuan waktu yang di ambil dari hasil rata – rata setiap jam atau meliputi waktu tertentu, upah tersebut dinamakan upah waktu.

Metode Penelitian

Variabel Penelitian

Sesuai dengan judul penelitian yaitu Pengaruh penjualan pizza terhadap gaji karyawan paa pizza hut indonesia cabang tegal, maka terdapat dua variabel yang menjadi dimensi pengukuran dari penelitian ini :

a. Variabel Independen (X)

Yaitu variabel yang berdiri sendiri dan tidak tergantung pada variabel lain dimana yang berfungsi sebagai variabel X yaitu penjualan.

b. Variabel Dependen (Y)

Yaitu variabel yang tegantung oleh variabel lainnya dimana yang berfungsi sebagai variabel Y adalah total gahi yang diterima karyawan bagian penjualan pada

Pizza Hut Indonesia Cabang Tegal.

Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah analisis Regresi Linear Sederhana digunakan untuk mengukur pengaruh antara satu variabel bebas terhadap variabel terikat, yang bila digambarkan secara grafis dengan scatter diagram dengan rumus regresi sebagai berikut (Algifari,2000:132)

Persamaan regresi :

$$Y = a + bX$$

Perkiraan nilai a dan b :

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$
$$a = \frac{\sum y - b \sum x}{n}$$

Keterangan :

a = Konstanta

b = Koefisien regresi masing – masing variabel

X = Penjualan

Y = Total gaji yang diterima karyawan bagian penjualan pada pizza hut indonesia cabang tegal

n = Banyaknya bulan

Hasil dan Pembahasan

Data – data yang telah dikumpulkan penulis selama melakukan penelitian di Pizza Hut Indonesia Cabang tegal adalah sebagai berikut :

Data Penjualan Pizza Hut

Tabel 1. Data penjualan Pizza Hut Indonesia Cabang Tegal bulan Januari samapi dengan Desember 2010, sebagai variabel bebas (x).

| Bulan | Penjualan |
|-----------|------------|
| Januari | 284233575 |
| Februari | 284172172 |
| Maret | 328060900 |
| April | 321174170 |
| Mei | 336164931 |
| Juni | 326385223 |
| Juli | 329189296 |
| Agustus | 263299032 |
| September | 483092845 |
| Oktober | 356800900 |
| November | 321158867 |
| Desember | 406600770 |
| Total | 4040332682 |

Tabel 2. Data gaji yang diterima karyawan Bagian Penjualan Pada Pizza Hut Indonesia Cabang Tegal tahun 2010 sebagai variabel Y.

| Bulan | Gaji |
|-----------|-----------|
| Januari | 18000000 |
| Februari | 18634434 |
| Maret | 20012180 |
| April | 22234834 |
| Mei | 19232386 |
| Juni | 18000000 |
| Juli | 18837859 |
| Agustus | 18000000 |
| September | 23618569 |
| Oktober | 20560180 |
| November | 18000000 |
| Desember | 21920154 |
| Total | 237051197 |

Tabel 3. Perhitungan Nilai a dan b (nilai Y dalam ribuan, nilai X dalam satuan)

| Bulan | Y | X | Y ² | X ² | XY |
|-------|-------|--------|----------------|----------------|-------------|
| Jan | 1.800 | 28.423 | 51.161.400 | 807.866.929 | 51.161.400 |
| Feb | 1.863 | 28.417 | 52.940.871 | 807.525.889 | 52.940.871 |
| Mar | 2.001 | 32.806 | 65.644.806 | 1.076.233.636 | 65.644.806 |
| Apr | 2.223 | | 71.396.091 | 1.031.501.689 | 71.396.091 |
| Mei | 1.923 | | 64.643.568 | 1.130.035.456 | 64.643.568 |
| Jun | 1.800 | 32.638 | 58.748.400 | 1.065.239.044 | 58.748.400 |
| Jul | 1.883 | 32.918 | 61.984.594 | 1.083.594.724 | 61.984.594 |
| Ags | 1.800 | 26.329 | 47.392.549 | 693.216.241 | 47.392.200 |
| Sep | 2.261 | 48.309 | 114.057.549 | 2.333.759.481 | 114.057.549 |
| Okt | 2.056 | 35.680 | 73.358.080 | 1.273.062.400 | 73.358.080 |
| Nov | 1.800 | 32.115 | 57.807.000 | 1.031.373.225 | 57.807.000 |
| Des | 2.192 | 40.660 | 89.126.720 | 1.653.235.600 | 89.126.720 |

Dari tabel di atas dapat diketahui data sebagai berikut :

$$n = 12$$

$$\sum Y = 23.702$$

$$\sum X = 404.028$$

$$\sum Y^2 = 808.261.279$$

$$\sum X^2 = 13.986.644.314$$

$$\sum X.Y = 808.261.279$$

Jenis persamaan regresinya :

$$Y = 9,65 + 0,03X$$

Arti dari persamaan regresi diatas adalah sebagai berikut :

Intercept atau konstanta sebesar 10.999

Tanpa adanya penjualan Pizza, maka gaji karyawan Pizza Hut Indonesia Cabang Tegal sebesar Rp. 9.650.000. arah hubungan dari koefisien regresi sebesar + 0,03. Dari persamaan tanda “+” yang menggambarkan hubungan positif, ini berarti bahwa peningkatan penjualan Pizza Hut Indonesia Cabang Tegal atau setiap penjualan Pizza, maka gaji karyawan Pizza Hut Indonesia Cabang Tegal akan meningkat sebesar Rp.30.000.

Pengujian hipotesis regresi linier dengan menggunakan uji t diperoleh keterangan bahwa $t_{hitung} = 5,484$ sedangkan $t_{tabel} = 2,228$ dengan kata lain $t_{hitung} > t_{tabel}$, yang berarti hipotesis penelitian H_0 ditolak dan H_1 berpengaruh signifikan terhadap gaji karyawan bagian penjualan Pizza Hut Indonesia Cabang Tegal.

DAFTAR PUSTAKA

Bilson Simamora, 2001, *Memenangkan Pasar dengan Pemasaran Efektif dan Profitabel*, Edisi pertama, Jakarta, PT. Gramedia Pustaka Utama

Bulchari Alma, 2004, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Edisi Revisi, Bandung, Alfabeta

Febrian, F, 2009, *The Power of Selling*, Penerbit Elek Media Komputindo, Jakarta

J. Supranto, 2000, *Statistik (Teori dan Aplikasi)*, Edisi Keenam, Jakarta, Erlangga

Khaerudin, 2010, *Pengaruh Tingkat Penjualan Fashion Terhadap gaji Sales Promotion Girl di Rita Pasaraya Tegal*. (Tidak dipublikasikan)

Kotler, Philip, 2000, *Manajemen Pemasaran*, Edisi Milenium, Jakarta, Prehallindo

Masri Singaribun dan Sofian Effendi, 1986, *Metode Penelitian Survei*, Edisi Revisi, Jakarta, PT. Pustaka LP#ES Indonesia.